

RESINIT blad

Resinit AB, Polynergatan 7, SE-593 50 Västervik, Sweden, Tel. 0490-823 20, Fax. 0490-219 11, E-post: info@resinit.se, www.resinit.se

Större, snabbare och effektivare

Resinits nya svarv är på plats



Den 9-axliga svarven är full med ny teknik och prestanda.



I slutet av 2010 började planeringen av en ny och uppgraderad svarvavdelning. Idag, över ett år senare, är den senaste maskinen i uppgraderingen på plats - en 2-spindlig Mazak Hyper Quadrex 200MSY med 9 axlar.

För några månader sedan installerades den nya svarven och har sedan dess trimmats in maximalt. Arbetsgruppen bakom projektet består av svarvavdelningens gruppleddare Tobias Green, beredaren Rigmor Kjell, logistikansvarige Erik Wallin och de operatörer som idag bemannar maskinen. Syftet med den nya svarven var att den skulle ersätta två äldre svarvar men även tillföra ny och effektivare teknik. Genom att välja en dubbel 5-axlig svarv med automatisk materialpåfyllning kunde man uppnå alla fastställda mål med uppgraderingen. Framför allt är den nya svarven snabbare och har fler bearbetningsaxlar men den är även mer flexibel i sin bearbetning. Svarven är speciellt lämpad för att ta fram detaljer från rundämnen eller stång med behov av bearbetning på alla sidor med stora krav på form och läge. Kort sagt en väl anpassad maskin för både enkla och snabba jobb men även utmärkt för krävande bearbetningar.

– Installation och inkörning har verkligen gått över förväntan, berättar Tobias Green. Vi kör idag mer eller mindre för fullt i den nya svarven och den är verkligen effektiv och uppfyller alla krav som vi ställde vid projektets start. Vi har försökt automatisera så mycket det går och det har vi verkligen lyckats med, avslutar en nöjd Tobias. Idag består Resinits svarvavdelning av fyra moderna svarvar med delvis olika funktioner.

Vi på Resinit önskar alla en skön sommar!

VI HAR SEMESTERSTÄNGT VECKA 28-31

Proaktiv marknadsgrupp

Erfarenhet och bred kompetens gynnar kunderna



Marknadsgruppen, fr. v. Per Alne, Ingvar Norén, Andreas Hellman och Jan Landerdahl.

Ett av Resinit's många långsiktiga och prioriterade arbeten har varit att skapa en bred marknadsgrupp. Gruppens tekniska säljare och projektledare har som uppgift att guida och serva kunder med bland annat rätt materialval och utformning. Redan på förstadiet av ett projekt hjälper marknadsgruppen till med att hitta rätt typ av material som passar ändamål och utformning och vidare ges förslag på förenklingar och förbättringar i konstruktion. Ofta har förslagen en påverkan på slutresultatet i form av jämnare kvalitet, effektivare bearbetning och pris. Enkelt uttryckt är marknadsgruppen till för kundernas behov.

Rätt mässa för rätt kunder

Mindre, nischade mässor ger större effekt



Andreas Hellman, teknisk säljare på Resinit, föredrar nischade mässor före de större.

Den 12:e och 13:e september i höst deltar Resinit på Euro Expo Industrimässa i Falun. – Mindre och mer nischade mässor är perfekta för oss där vi kan nå ut tydligare och mer spetsigt med våra kompetenser och de tjänster vi erbjuder, berättar Andreas Hellman, teknisk säljare i marknadsgruppen på Resinit. – För oss är det viktigt att synas och informera på rätt sätt för rätt kunder. Större och mer allmänna mässor brukar sällan generera så mycket resultat. På de mässorna är utbudet för brett och målgruppen för skiftande, avslutar Andreas.

Mjukvaran styr hårdvaran

Rätt programvara är avgörande för resultatet



Stefan Hedqvist och Jan Landerdahl vid en av beredningsstationerna.

För att få ett effektivt och exakt arbetsflöde i tillverkningsprocesserna måste man ha stabila och uppdaterade mjukvarusystem. Resinit använder MasterCam för alla sina simuleringar på företagets fyra beredningsstationer. – Idag kör vi den versionen MasterCam X6 på alla stationer, säger Stefan Hedqvist, ansvarig beredare på Resinit's fräsavdelning. – När vi började använda Mastercam var det ett helt annat gränssnitt som inte ens var Windowsbaserat. Mycket har hänt sedan dess och vi vet att en ny version, X7, som redan i höst. Varje ny uppgradering av MasterCam innebär stora förbättringar för våra möjligheter att skapa bästa tänkbara förutsättningar för olika typer av tester och simuleringar, fortsätter Stefan Hedqvist.

Vd:n har ordet!



Globalisering är ett mycket vanligt ord idag och nu märker jag att det verkligen börjar betyda något för affärerna. En lite rolig historia är följande: Det plingar till i min mobil när jag är hemma i trädgården på långfredagen. Det var ett för mig okänt landsnummer så jag tar reda på från vilket land samtalet kommer ifrån. Vem vill mig något från Japan? Jag öppnar sms:et och får frågan om vad en teflonplatta kostar. Svarar artigt att vi är en kvalificerad maskinbearbetare i plast och att teflon köper man enklast från fabriker i Italien eller England. Efter en stund får jag ett nytt sms med frågan "Vad är marknadspriset i Europa på teflon?" Jag svarar - Cirka 20 Euro per kilo! Nytt svar tillbaka att det ser bra ut och att han planerar att komma till Sverige om ett par veckor och gärna vill besöka oss. Välkommen säger jag och tänker att det här blir ingenting men samtidigt undrar jag hur

han fick tag i mitt nummer. På måndagen ringer jag en kund i Stockholm som jag vet har mycket kontakt med Japan. Mycket riktigt, därifrån hade tipset gått till den japanske kontakten att i Västervik fanns det mycket kompetens inom plast och bearbetning. Besöket bokades tillsammans med en tolk och jag fick brått att beställa en japansk flagga. Som väntat blev det japanska besöket av och han var mycket imponerad. Någon liknande verksamhet kände han inte till i Japan. Efteråt kom en rad förfrågningar på knepiga detaljer i besvärliga material. Förstår varför han skickade dessa till oss. I slutet av maj dyker så första ordern upp och vi kan lägga ytterligare ett land på exportlistan. Denna historia tror jag inte hade hänt för 5-10 år sedan. Världen har blivit mycket mindre i våra huvuden och det tar inte emot att arbeta med någon på andra sidan jordklotet. Samma gäller dock för alla kunder - service, kvalitet och nöjda kunder oavsett var man bor. Trevlig sommar önskar undertecknad med personal!

Ingvar Norén, VD, Resinit AB

Har du frågor om plast?

VD/TEKNISK FÖRSÄLJNING - Ingvar Norén
Tel: +46 (0)490-823 23
ingvar.noren@resinit.se

TEKNISK FÖRSÄLJNING - Per Alne
Tel: +46 (0)490-823 24
per.alne@resinit.se

TEKNISK FÖRSÄLJNING - Jan Landerdahl
Tel: +46 (0)490-823 26
jan.l@resinit.se

TEKNISK FÖRSÄLJNING - Andreas Hellman
Tel: +46 (0)490-823 22
andreas.hellman@resinit.se